

<<抢道>>

图书基本信息

书名：<<抢道>>

13位ISBN编号：9787508381213

10位ISBN编号：7508381211

出版时间：2008-12

出版时间：中国电力出版社

作者：单仁

页数：228

字数：157000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

前言

改革开放30年以来，随着社会主义市场经济的发展和完善，我国中小企业迅速发展壮大。到2008年上半年，在各级工商部门注册的中小企业达430多万户，若包括个体工商户，我国中小企业总数已达到4200多万户，占企业总数的99%以上。

中小企业创造的最终产品和服务的价值占全国GDP的58.5%，缴纳的税金占全国的50.2%。

中小企业是社会就业的主力军，吸纳了75%的城镇就业人口、75%以上的农村转移出来的劳动力。

毫不夸张地说，中小企业占了国民经济的“半壁江山”，在我国经济社会发展中的地位和作用越来越重要。

同时，中小企业在发展过程中也存在不少的困难和问题。

总体上讲，中小企业既是一个数量庞大、富有活力的经济群体，又是一个相对处于弱势的群体。

既存在创业难、融资难、生存和发展的环境有待进一步改善的问题；也存在中小企业自身总体素质不够高、经营增长方式粗放、人才缺乏、市场竞争能力不强、参加国际经济技术合作难等方面的问题。

<<抢道>>

内容概要

网络越来越深刻地改变着人们的生活、企业面对持续低迷的市场环境，无论是创业、求生存、还是谋发展，互联网都是必须的选择。

作为企业的老总，可以不懂网络技术，但不能不懂得如何带领企业做好网络营销。

想在网上快速盈利，要做什么?关键点在哪里?

这本书总结了作者三年多来，辅导过的2700家企业从事网络营销的实战经验，从企业策略的高度，把网络营销分解为四个步骤，找到你，了解你，爱上你，带回家。

书中运用大量的实战案例，帮助读者理解各种网络营销技巧，以便灵活运用。

通过完整学习和系统运用本书的知识，你一定能够用更低的成本，突破困境、快速成长。

<<抢道>>

作者简介

单仁，著名网络营销战略专家，江西财经大学毕业，经济学硕士。

单仁有17年以上的实战营销及管理经验。

历任协和集团财务总监、副总经理、太太药业常务副总经理、3源化妆品董事总经理、源安堂药业总经理、成功梦工场董事总经理；成功地打造了天霸表、海霸表、太太口服液、3源美乳霜等知名品牌。

其主持创意的广告语“做女人挺好”在国内营销界有口皆碑，有保健品行业“营销教父”之称。

从2001年以来，单仁一直专注于传统营销和互联网结合的实战研究，尤其是，如何利用互联网低成本推广品牌和拓展网上渠道。

并于2006年4月，创立中国第一本可以听的、关注企业网络成长的管理杂志《实战商业智慧》；2006年10月，创办了《实战网络营销——网络快速赚钱系统》课程，这是中国第一个把传统营销和网络技术完美结合的课程。

该课程已经连续开办了21期，成功帮助了2000余家企业实现网络盈利。

书籍目录

总序 中小企业的突围通道 序 抢道网络 抢到未来 前言 谁更需要学习网络营销 第一篇 先让客户找到，才有机会成交 第一章 你的赢利策略，真的没有问题吗 第一节 价值创新的赢利策略 第二节 低成本赢利策略 第三节 网络整合赢利策略 第四节 过路费赢利策略 第五节 门户类赢利策略 第六节 细分市场的赢利策略 第二章 目标客户定位 第一节 找到属于自己的真命天才 第二节 差之毫厘，失之千里的关键词 第三章 主动出击，让目标上找到你 第一节 高效投放网络广告 第二节 付费广告，效果为王 第四章 免费广告 第一节 博客营销——以小博大 第二节 病毒营销——让推广一劳永逸 第三节 邮件营销——赚财富更赚未来 第五章 媒体公关——助推网络品牌 第二篇 了解你，为爱铺好路 第三篇 爱你，总要有理由 第四篇 爱我，就带我回家 后记 乳汁

章节摘录

第一篇 先让客户找到，才有机会成交抢道，从追随到超越的契机。

我的企业要不要进入互联网？

现在上网能赚钱吗？

我的产品不是最终消费品，适合在网上销售吗？

我是做工程项目的，适合在网上做营销吗？

我不懂网络技术能做好网络营销吗？

常常听到一些老板提出类似的问题。

2007年进入互联网的人数比2006年增加了53%，当那些年龄在30~45岁的人被“卷上”网络，当网上成交额以每年50%速度成长的时候，要不要进入互联网？

答案应当是不言而喻的。

21世纪是互联网的世纪，有人甚至已经预言，将来“要么电子商务，要么无商可务”。

电子商务让各类企业系统地利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地从事各种商业贸易活动，已经是大势所趋。

我们在网上能做什么呢？

中小企业在电子商务分为三个层次，或称3S，即SHOW（展示）、SALE（销售）、SERVE（服务）。

有些老总常常问我，我做的产品是中问品，不能在网上零售，做网络营销有用吗？

中小企业通过网络SHOW（展示），可以树立企业形象、扩大企业知名度、宣传自己的产品和服务、寻找贸易合作伙伴；通过SALE（网络交易），可以扩大交易范围、提高工作效率、降低交易成本，获取最大经济效益和社会效益；通过SERVE（网络服务），可以巩固原有客户、吸引新客户，从而扩大企业的经营业务。

后记

乳汁几乎每一本我喜欢的书籍读到最后，都舍不得让它结束，还要再仔细地阅读一下后记。就像一位美食家，找到自己的最爱，“品尝”完最后的美食，还要竭尽全力，把指缝里残留的乳汁吸干净一样。

你就是这样“美食家”，这些文字就是你嘴里的“美食”，希望你因为喜欢“美食”，才来到这里，而不是“抄小路”来的。

希望这个后记，就是留在你手里的那点“乳汁”。

就像每一次上课，都会拖时，总感到时间不够一样。

书写到最后，突然发现还有太多东西没有写完。

比如“网络渠道策略”这部分内容，还没有在里面涉及。

网络不仅可以直销，也可以分销。

网络分销该如何有序进行，怎样协调网上销售和网下渠道之间的价格冲突，怎样协调网上和网下经销商之间的关系……从事网络经营，就必须搭建网络渠道，就必须解决这些问题。

希望在即将出版的新书《渠道新战争——网络时代的渠道策略》中，能和大家共同讨论这一问题。

<<抢道>>

媒体关注与评论

在中国真正懂得营销的人很多，懂网络技术的人也很多，但是能横跨两边，有模有样的人不多，单仁就是其中之一。

可称之为；跨界英雄。

——广东非常小器有限公司总经理 中国隐形冠军企业代言人 梁伯强就像英语是21世纪必备的技能，现在，通过网络做营销，是所有企业的必经之道。

单仁的《抢道》，值得像我们这样不懂网络技术的企业负责人学习。

——疯狂英语创始人 李阳

<<抢道>>

编辑推荐

想在网领先对手，一定要先读《抢道:借力网络四步突围》不仅节省您的时间，更节省您的成本。
这是一本把网络技术和传统营销结合的书！
不懂网络技术，一样可以用低成本在网络上做营销。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>